

産業人 烈伝

つくづく福岡という土地に助けられたと思う。私は広島出身で、大学は京都。もともと福岡に縁はない。電子部品の世界にひきつけられ販売代理店に勤務していた時代、最初の1年間は大阪、後半2年間は福岡にいた。この2年間で自ら地歩を固める自信が得られたので、この地を選んで独立したので。

当時の福岡は、「日本で半導体をどう使うのか？」とか、「日本ではまだ半導体を使うほどの製品は出ていないよ」といった雰囲気はまだ残っていた。やっと日本の半導体・電子部品メーカーが「九州もそろそろやるか」と目を向け始めた頃だ。大阪より5年は遅れていた。大手メーカーが本気で展開している市場だったら、私が独立するチャンスはなかっただろう。

私は明確に戦略を定めていた。よく知られている法則に、販売な

多品種少量 便利屋に徹す

明光電子・十川正明社長 ㊦

いし生産の累積数に対するパーセンテージで製品の上位品種から順に並べた時、経験的におおむね上位2割が累積数の8割を占め、残りの8割は全品種合わせても累積数の2割にしかならないという「パレートの法則（2対8の法則）」がある。

このうち上位「2」の少品種大量部分には目もくれない。それはメーカーのやることだ。私は多品種少量の「8」の方にとことん力を注ぎ、ハンダごてでもニッパーでも何でも、数の少ないものを確実に適正価格で売る便利屋に徹した。このスタイルは今でも変わらな。この戦略で大学や九州電力の関連先に顧客基盤を築いた。

もう一つ福岡で成功できた重要な要素が、業界トップのメーカーと直接取引できたことだ。創業当初は米テキサス・インスツルメンツ（TI）や米アナログ・デバイス、後には日立製作所やローム。TDKは当初から扱わせてもらった。普通なら設立したばかりの小さな販売代理店が、トップメーカーとじかに取引することは相当難しい。でも、

福岡の地そのものが電子部品産業の黎明期にあつたので、「知らない

沢村論ローム社長から感謝状を受け取る十川社長（左）



会社だが当社製品を扱いたいと言っている、それならどうぞ」と言わんばかりに直接取引できたのだ。今ではこんな会社、とてもじゃないが作れない。誰ある、私自身がそう感じてしま。